

## La empresa multinacional como nuevo actor en las relaciones económicas internacionales\*

---

Pese a la confusión reinante sobre el verdadero alcance del fenómeno de las empresas multinacionales, no existe, ya, ninguna duda de que se están convirtiendo en un actor de primera importancia dentro del panorama de las relaciones económicas internacionales.

Por otra parte, su función positiva o negativa al desarrollo de los países subdesarrollados es objeto de una viva polémica que no parece vaya a resolverse hasta tanto se consiga elaborar un instrumental adecuado de análisis desvinculado de prejuicios políticos y dogmatismos de uno u otro signo.

En este artículo se repasa, brevemente, la importancia de la empresa multinacional y su impacto sobre el comercio internacional y las relaciones internacionales.

### LA IMPORTANCIA ACTUAL DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

Solamente unas 150 empresas —más de la mitad de ellas norteamericanas— se consideran multinacionales. El valor total de su volumen de ventas fuera de su país de origen se ha evaluado, para 1970, en 450.000 millones de dólares, mucho más alto que el volumen del comercio mundial que ha alcanzado los 300.000 millones.<sup>1</sup> Tal total supone, aproximadamente el 15 % del producto mundial bruto. Tomando datos de 1965, Modelsky ha calculado, por su parte,<sup>2</sup> que 85 empresas multinacionales tenían un volumen anual de ventas mayor que el Producto Nacional Bruto de 57 de los países miembros de la ONU.

\* Este artículo es una versión modificada de una parte de uno de los capítulos de la tesis doctoral defendida, recientemente, por el autor bajo el título *Empresas Multinacionales y Países en vías de Desarrollo: Aproximación a una situación conflictiva*.

1. J. N. BEHRMAN, *New Orientations in International Trade and Investment*, en P. URI (ed.), *Trade and Investment Policies for the Seventies*, Nueva York, Praeger, 1971.

2. G. MODELSKI, «The Corporation in World Society», *The Year Book of World Affairs*, 1968, Londres: Stevens & Sons (under the auspices of the London Institute of World Affairs), 1968, pp. 64-79.

La teoría económica no ha digerido nunca confortablemente la gran y diversificada empresa.<sup>3</sup> A causa de la gran empresa internacional, el flujo de comercio e inversión mundial, la estructura de los precios internacionales y la distribución internacional de renta está sujeta a fuerzas a veces muy distintas a las que se presumía en la teoría económica corriente; sin embargo, es un hecho que la sociedad multinacional tiene una gran facilidad de adaptación a los cambios del medio en el que actúa por lo que puede considerarse que está a la cabeza en la implantación del sistema adhocracia, con el que A. Toffler sueña para la sociedad del futuro,<sup>4</sup> ya que para ella las fronteras nacionales pierden toda su importancia y pueden ejercer una acción catalítica para movilizar recursos internos a través de todo el mundo, pudiendo contribuir en forma importante a una reasignación de los inputs y outputs mundiales que hasta ahora venían comerciados por firmas más o menos independientes que se sometían a la ley del mercado y no podían manipular sus precios internos de transferencia. En este sentido Hymer ha dicho que las multinacionales son un auténtico sustituto del mecanismo del mercado<sup>5</sup> y Kindleberger ha llegado a preguntarse si la inversión directa no corresponde más a la teoría de la organización industrial que a la de los movimientos internacionales de capital.<sup>6</sup>

Pese a esta preocupación por el tema no hay coincidencia en cuanto al número de empresas internacionales que existen ni en cuanto al volumen de su negocio. Ello se debe, fundamentalmente, a la falta de criterios uniformes de análisis y de medición. Ello ha llevado a Robock y a Simmonds<sup>7</sup> a recomendar la creación de algún instrumento internacional de medición del fenómeno de la empresa multinacional.

Los análisis estadísticos del fenómeno multinacional son varios. La Unión de Asociaciones Internacional ha iniciado, a través de su Anuario, un análisis de tales sociedades que va a dar mayor luz sobre su importancia.

La Unión llega a considerar 595 empresas multinacionales con más de diez filiales en el extranjero, de las que 269, o sea el 46 % son norteamericanas y 153 británicas.

El cuadro 1 muestra el reparto geográfico del origen de todas estas sociedades con más de 10 filiales en el extranjero.

Por otra parte, al Unión ha analizado también, con un criterio más amplio, una vasta muestra de sociedades europeas y norteamericanas con intereses en el extranjero que, aunque difícilmente pueden conceptuarse como multi-

3. Edith T. PENROSE, *The Large International Firm in Developing Countries: The International Petroleum Industry*; Londres, Allen & Unwin, 1968, p. 25.

4. A. TOFFLER, *El Shock del futuro*, Barcelona, Plaza y Janés, 1972.

5. S. HYMER, «The Efficiency (contradictions) of Multinational Corporations», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. LX, núm. 2, mayo 1970, pp. 441-448.

6. C. P. KINDLEBERGER, «Restrictions on Direct Investments in Host Countries», *Discussion Paper for the Workshop on International Business*, University of Chicago, marzo 1969.

7. S. H. ROBCK, y K. SIMMONDS, «International Business: How big is it?», *Columbia Journal of World Business*, mayo-junio 1970, p. 6.

nacionales (en el caso de las 2.991 firmas con una sola filial exterior), sí permiten forjarse idea de la capacidad de algunos países para irse constituyendo en el futuro en sede de potenciales sociedades multinacionales. Según expresa el cuadro 2 existen 2.991 compañías en Europa y Estados Unidos al menos con una filial exterior y 7.046 con una o más filiales. El total de estas 7.046 sociedades madres tienen un total de 26.393 filiales exteriores. Si se considera, por ejemplo, multinacional la empresa con diez o más filiales exteriores tenemos, según fuentes, 590 o 595 sociedades.

La serie de estudios dirigidos por el profesor Vernon en Harvard consideran como empresa multinacional la que tiene un mínimo de seis filiales exteriores. También ahí el predominio de las sociedades norteamericanas es completo.

CUADRO 1. — *País sede central de las sociedades multinacionales y número de países en los que tienen filiales*

País sede	10-12	13-15	16-20	21-25	26-30	31-40	41 +	Total	%
Dinamarca . . . . .	3	—	—	—	—	—	1	4	1
Holanda . . . . .	8	2	4	2	2	—	1	19	3
Gran Bretaña . . . . .	47	31	43	14	10	5	3	153	26
Estados Unidos . . . . .	82	59	40	37	18	14	9	269	46
R. F. Alemana . . . . .	18	10	9	1	2	2	—	42	7
Italia . . . . .	—	2	2	4	1	1	—	10	2
Suecia . . . . .	10	4	3	2	5	2	—	26	4
Suiza . . . . .	8	3	3	2	—	2	—	18	3
Francia . . . . .	19	6	8	5	2	—	—	40	7
Bélgica . . . . .	3	2	1	—	—	—	—	6	1
Noruega . . . . .	—	—	1	—	—	—	—	1	×
Austria . . . . .	—	2	—	—	—	—	—	2	×

\* Menos del 5 %.

Fuente: W. M. EVAN: MNCs and IPAs, International Associations, febrero 1972.

El profesor Vernon <sup>8</sup> resalta, además, que las 187 mayores empresas multinacionales estadounidenses se han proyectado al exterior contando con un fuerte desarrollo previo dominando una parte sustancial del mercado norteamericano. (Cuadro 3.)

Esto excluye, desde luego, la posibilidad de pensar en la existencia de grandes empresas multinacionales que no se asienten en un mercado interno potente y hace utópicas las ideas de algunos países subdesarrollados de intentar crear empresas multinacionales propias.

La importancia que las multinacionales tendrán en el futuro será aún mayor que la actual, pues las tendencias que se han venido produciendo van a subsis-

<sup>8</sup> R. VERNON, *Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U. S. Enterprises*, Ingnom, Nueva York, 1971.

CUADRO 2. — Número de países en los que las sociedades multinacionales tienen filiales

País sede	Número de filiales															Total Sociedades	Países
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	14	15	19	20	+		
Austria . . . . .	23	3	5	1	—	1	1	2	—	2	—	—	—	—	—	38	104
Bélgica . . . . .	108	34	18	9	11	4	4	1	2	5	—	1	—	—	—	197	477
Dinamarca . . . . .	29	18	18	7	2	1	1	1	1	3	—	—	—	1	—	82	260
Francia . . . . .	177	95	48	32	28	23	13	10	5	23	10	7	10	7	—	471	1,725
R. F. Alemana . . . . .	391	165	72	45	25	20	11	15	13	27	10	7	10	7	—	801	2,251
Italia . . . . .	43	19	11	10	3	6	1	—	—	1	1	1	1	7	—	101	419
Luxemburgo . . . . .	5	2	1	—	1	—	—	2	—	—	—	—	—	—	—	11	33
Holanda . . . . .	82	29	31	17	14	11	7	8	4	8	—	6	6	5	—	222	917
Noruega . . . . .	56	7	3	7	—	2	2	—	—	—	—	—	—	—	—	78	149
Portugal . . . . .	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1
España . . . . .	7	—	—	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	16
Suecia . . . . .	88	29	32	13	8	4	6	5	8	14	—	3	9	9	—	219	983
Suiza . . . . .	183	58	27	25	12	8	4	8	6	9	—	4	4	5	—	349	1,032
Gran Bretaña . . . . .	691	294	165	120	70	43	45	43	25	71	45	39	45	39	—	1,651	6,341
Estados Unidos . . . . .	1,107	483	269	207	150	120	95	62	52	137	48	86	86	86	—	2,816	11,685
	2,991	1,236	700	494	325	243	189	157	116	300	129	166	166	166	—	7,046	26,393
	7,046	4,055	2,819	2,119	1,625	1,300	1,057	868	711	595	295	295	295	295	—	166	166

Fuente: Yearbook of International Organizations, 12.<sup>a</sup> edición.

CUADRO 3. — *La posición competitiva interna de las multinacionales norteamericanas*

	Volumen de ventas de la industria USA en 1966 (miles millones)	% del mercado USA cubierto por las 187 multinacionales
Motores . . . . .	50	85
Farmacia . . . . .	7	77
Productos metálicos . . . . .	7	76
Refinado petróleo . . . . .	46	69
Química . . . . .	37	60
Equipo eléctrico . . . . .	49	50
Otra maquinaria . . . . .	48	32
Alimentación . . . . .	78	32
Textil . . . . .	38	6
Hierro y acero . . . . .	76	5

Fuente: VERNON, *op. citada*.

tir ya que los tres tipos típicos de operaciones que Dunning ha señalado como típicas de las multinacionales<sup>9</sup> darán más juego, si cabe, que ahora, pues mientras en un mundo estático con competencia perfecta existía poco aliciente para tales inversiones multinacionales, en un mundo como el actual con competencia imperfecta, diferenciación de productos, barreras al comercio internacional e inestabilidad del sistema mundial de pagos, el ambiente para el desarrollo de tales empresas parece ser el ideal desde un punto de vista de eficiencia productiva global.<sup>10</sup>

Las mayores dificultades para el continuado expansionismo de las multinacionales proceden de los choques habidos entre los estados-nación y tales empresas. El nacionalismo creciente y las trabas que algunos gobiernos imponen a las multinacionales han hecho pensar a algunos autores que la edad dorada en que la empresa multinacional ha dominado sobre los gobiernos ha terminado y que a partir de ahora la legislación restrictiva de los gobiernos hará más difícil la acción y expansión ilimitadas de las multinacionales.

Si en el marco de los estudios de Harvard, Vaupel y Curhan han analizado

9. J. H. DUNNING («The Multinational Enterprise», *Lloyds Bank Review*, núm. 97, julio 1970, pp. 19-36) señala como operaciones típicas:

a) *Backward Vertical (or cost-oriented) operations*: Para obtener inputs abundantes o más baratos para el proceso de transformación de la compañía inversora.

b) *Forward Vertical (or market oriented) operations*: El fin principal de la inversión es asegurarse las exportaciones de los productos de la empresa matriz.

c) *Horizontal operations*: Operaciones pensadas para aprovechar algunas ventajas económicas concretas según países (fiscal, mano de obra, economías externas, etc.).

10. R. E. CAVES, «International Corporations»: *The Industrial Economics of Foreign Investment, Economica*, vol. 38, febrero 1971.

el desarrollo de las filiales exteriores de las 187 primeras multinacionales norteamericanas de 1901 a 1967 viendo que se ha pasado de 47 filiales exteriores a 3.646 (cuadro 4), autores como Behrman y Polk han hecho énfasis en las implicaciones de estructura de la producción mundial que el desarrollo de las multinacionales va a tener: A fines del siglo xx las 200 ó 300 mayores empresas multinacionales van a realizar por sí solas la mitad de la producción mundial<sup>11</sup> y, además, a consecuencia de ello, el porcentaje de la producción mundial de los países occidentales controlados por los Estados Unidos pasará del 55 % de 1960 al 80 % en 1990.

CUADRO 4. — *Número de filiales extranjeras, por regiones, de 187 sociedades multinacionales norteamericanas*

Regiones	1901	1913	1929	1950	1959	1967
Canadá . . . . .	6	30	137	225	330	443
Europa (incluida Gran Bretaña) . .	37	72	226	363	677	1.438
América Latina . . . . .	3	10	56	259	572	950
Otras regiones . . . . .	1	4	48	141	312	815
TOTAL . . . . .	47	116	467	988	1.891	3.646

Fuente: J. W. VAUPEL, y J. P. CURHAN: *The making of multinational enterprise. A Sourcebook of tables based on a Study of 187 major US manufacturing corporations*, Harvard University Press, 1969.

Corroborar esta evolución la tendencia que hasta ahora ha venido apuntándose de que las empresas con proyección exterior crecen más de prisa que las dedicadas preferentemente al mercado doméstico.<sup>12</sup>

Por todo ello, el análisis de las empresas multinacionales, sus diferentes tipos, su manera de actuar, las perspectivas que su futuro ofrece y las ventajas que sus operaciones suponen a los países en las que se instalan, están reclamando gran atención en la actualidad. Al mismo tiempo, una creciente inquietud se está manifestando en relación a los inconvenientes y problemas que dichas empresas plantean para los países en los que actúan tales sociedades.

11. J. POLK, *The New World Economy*, Columbia Journal of World Business, enero-febrero 1968.

12. J. H. DUNNING, y R. D. PEARSE («The World's Largest Firms: A Statistical Profile», *Business Ratios*, núm. 3, 1969), han calculado que, de las 500 mayores empresas industriales USA en 1967, aquellas cuyas ventas al exterior o cuyos activos exteriores forman el 25 % o más del total de sus ventas o de sus activos, crecieron en un 64 % en los cinco años anteriores, mientras que aquellas cuyas ventas o activos exteriores no alcanzaban el 25 % crecieron sólo en un 53 %.

## LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y EL COMERCIO MUNDIAL

## a) Comercio versus inversión

En tiempos recientes se ha entablado una cierta discusión teórica entre quienes sostienen que el comercio internacional y las inversiones internacionales son complementarias o sustitutivas.

En la teoría clásica del comercio internacional no se hizo hincapié en este asunto por cuanto en las teorías de Ricardo o de Heckscher-Ohlin no hay movilidad internacional de factores sino de productos y la especialización en el comercio mundial ocurre por la existencia de funciones de producción diferentes —en el caso de Ricardo— o por la diferencia relativa de dotación de factores productivos —en la Heckscher-Ohlin—.

Por este motivo el análisis de las implicaciones de la política arancelaria y la protección aduanera en el movimiento internacional de mercancías y factores de producción no han tenido un adecuado encuadre hasta bien entrada la década de los treinta.

Fueron concretamente Marshall, Southard y Taylor<sup>13</sup> quienes, al estudiar las inversiones estadounidenses en el Canadá, pusieron de relieve por primera vez que la inexistencia de barreras aduaneras haría inatractivo invertir en el exterior y que era precisamente para vencer el obstáculo que crean las barreras aduaneras que las empresas manufactureras nacionales norteamericanas invertían en el Canadá.

Ampliando esta visión, Robert A. Mundell<sup>14</sup> ha intentado demostrar que el comercio mundial de productos y los movimientos de capital son perfectamente sustitutivos. Ello significa que la existencia de mayores trabas aduaneras al intercambio de productos sirve para acelerar el trasvase de capitales y que, *a sensu contrario*, un comercio internacional desarrollado en términos de una liberalización y un librecambismo creciente son causas de desestímulo a la inversión internacional.

La realidad de la inversión internacional ha demostrado, sin embargo, que la teoría de la sustituibilidad es, empero, inexacta en muchos casos. Para hallar una explicación lógica, Schmitz y Helmberger<sup>15</sup> han partido de una dicotomía entre el comercio internacional de productos primarios, por una parte, y de materias primas, por otra.

Lo primero que hacen tales autores es prescindir de la hipótesis Heckscher-Ohlin de la identidad internacional de funciones de producción e iguales gus-

13. H. MARSHALL; F. A. SOUTHARD, y K. W. TAYLOR, *Canadian-American Industry: A Study in International Investment*, New Haven, Yale Univ. Press, 1936.

14. Robert A. MUNDELL, «International Trade and Factor Mobility», *American Economic Review*, vol. 47, junio 1957, pp. 321-335.

15. Andrew SCHMITZ, y Peter HELMBERGER, «Factor Mobility and International Trade: The case of Complementarity», *American Economic Review*, vol. 60, septiembre 1970, pp. 761-767.

tos que determinan idénticas funciones de demanda <sup>16</sup> y de la inmovilidad internacional de factores, llegando a la conclusión de que la complementariedad o sustituibilidad en el intercambio de productos y de capitales depende del tipo de producto intercambiado, y de si se trata de capital físico en el sentido de bienes capital o de movimientos de capital a largo plazo. Citando los ejemplos de la puesta en explotación de productos primarios por compañías extranjeras favorables a la exportación o la de la implantación con vistas a sustituir importaciones de bienes de consumo manufacturados, se pueden detectar las diferencias complementariedad-sustituibilidad existentes.

#### b) *El comercio intra-grupo*

Otro aspecto relevante de las implicaciones empresas multinacionales - comercio mundial es el de las transacciones entre las filiales de distintos países de un mismo grupo internacional. El comercio internacional en el seno de las empresas multinacionales (por ventas intra-grupo) está revolucionando los supuestos en que se habían venido produciendo las transacciones cuando compradores y vendedores no estaban vinculados y la formación de precios tenía lugar en condiciones normales de competencia. En la actualidad, tales precios vienen fijados de acuerdo con las conveniencias de realización de los beneficios en un país o en otro según sea la presión fiscal que se produce en cada uno de ellos. La racionalidad económica (intra-grupo) puede, en estas circunstancias, ser completamente diferente a la racionalidad tradicional sobre las que se asentaban las teorías del comercio internacional.

Otro aspecto a considerar es el de la orientación exportadora que tengan las empresas extranjeras instaladas en los diferentes países en relación a su negocio total. Estudios recientes ponen de manifiesto que dichas filiales suelen tener una preocupación preferente por el mercado local. Los datos referidos a 1968 de las empresas norteamericanas instaladas en el exterior son, a este respecto, significativos (cuadro 5).

CUADRO 5. — *Volumen de ventas de las filiales norteamericanas en el exterior* (1968, millones de dólares)

	Valor	%
Total ventas . . . . .	59,7	100
Ventas locales . . . . .	46,5	78
Exportaciones a Estados Unidos . . . .	4,7	8
Exportaciones a terceros países . . . .	8,8	14

Fuente: Survey of Current Business.

16. En relación a esta diferencia entre las funciones de producción ver K. J. ARROW, «The Economic Implications of Learning by Doing», *Review of Economic Studies*, vol. 29, junio 1962, pp. 155-173.



En el caso de Canadá, sin embargo, la apertura exterior es mayor, las empresas filiales de norteamericanas realizaban, en 1959, el 50 % del total de las exportaciones canadienses de manufacturas alcanzando la proporción al 85 % en petróleo y algunos minerales mientras que tales empresas poseían, solamente, el 39 % del capital de las industrias manufactureras canadienses y controlaban el 43 % del total. Esta mayor orientación exportadora se debía, principalmente, a la importancia de las exportaciones realizadas por las filiales de explotación de minerales y pasta de papel.<sup>17</sup>

Las importaciones realizadas por los países desarrollados de las producciones efectuadas por sus filiales en el exterior son poco conocidas salvo para el caso de los Estados Unidos. De acuerdo con datos del Department of Commerce, referidos a 1968, del total de las importaciones realizadas por los Estados Unidos un 20 % procedía de filiales en el extranjero bajo control norteamericano. Dos subsectores representaban, por sí solos, la parte del león: industrias extractivas (el 49 % de lo importado por estas industrias lo es desde filiales exteriores) y material de transporte (el 59 %: la mayoría desde el Canadá por el acuerdo arancelario de productos de automoción existente).

El hecho de que de 1965 a 1970 haya aumentado la proporción de importaciones norteamericanas procedentes de filiales yanquis en el exterior desde un 13 % a un 20 % del total es reflejo de la política de conservación de recursos naturales practicada por los Estados Unidos y de la realidad con que se está cumpliendo la teoría del ciclo de productos de Vernon respecto a las importaciones de manufacturas.<sup>18</sup>

Tinbergen ha puesto de manifiesto la conveniencia de que haya un desplazamiento de ciertas industrias no sofisticadas a los países en vías de desarrollo<sup>19</sup> y ello, junto a la puesta en marcha del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias en favor de los países subdesarrollados podrá redundar en que los grupos multinacionales descentralicen más sus producciones hacia países subdesarrollados con lo que se producirían aumentos de comercio internacional en el seno de tales grupos y ello suscitaría un aumento en el comercio internacional.<sup>20</sup>

17. A. E. SAFARIAN, «The Exports of American-owned enterprises in Canada», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. LIV, núm. 3, mayo 1964, pp. 449-458.

18. La teoría del ciclo de productos de Vernon pone de relieve el trasvase de producciones desde los países innovadores al resto de países. Ver tal teoría en su conocido artículo: «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXXX, núm. 2, mayo 1966, pp. 190-207.

19. J. TINBERGEN, *Promotion de l'industrialisation des pays en voie de développement, conséquences pour l'industrie communautaire*, CEE, Conférence de Venise sur l'industrie et la société dans la CEE, abril 1972.

20. El Sistema Generalizado de Preferencias muestra grandes debilidades que merman su operatividad. Ver, en relación a este hecho F. GRANELL, «Insuficiencia y Problemas del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias», *Revista Española de Economía*, vol. III, núm. 1, enero-abril 1973, pp. 147-169.

## LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

a) *La operatividad de las multinacionales*

El fenómeno de las inversiones y firmas multinacionales no puede ser abordado en forma satisfactoria considerando solamente sus aspectos económicos.

La problemática jurídica es también muy interesante. No existe, hasta ahora, ninguna «ley internacional de sociedades» ni ningún tipo de organismo que pueda tener una visión supranacional del tema.<sup>21</sup>

Otro aspecto que ha recabado hasta ahora muy poca atención por parte de los estudiosos es el de la concepción de las empresas multinacionales como un nuevo tipo de organizaciones internacionales que pueden alterar sustancialmente los esquemas clásicos de las Organizaciones Económicas Internacionales. Es sólo desde 1968 que se considera que las empresas multinacionales constituyen o van a constituir una nueva categoría de organizaciones internacionales junto a las gubernamentales y a las no gubernamentales de carácter lucrativo o no lucrativo que existen.<sup>22</sup> Está fuera de toda duda que las multinacionales son más poderosas que muchos estados-nación y desde este punto de vista son entidades que podrán alterar sustancialmente el equilibrio de fuerzas y el conjunto de relaciones económicas internacionales.

Hasta ahora el carácter lucrativo de las empresas multinacionales había hecho olvidar una posible concepción de ellas como tales y sus ejecutivos no habían nunca pensado en equipararse a funcionarios internacionales, pero el creciente poder de remodelación del comercio y los pagos por parte de estas firmas es, sin duda, mayor que el que tienen muchos organismos internacionales —anclados en la inoperancia por falta de la voluntad política de sus países integrantes de ajustarse al cumplimiento de la norma de conducta que sus estatutos determinan— ya que las multinacionales tienen el poder efectivo que da su volumen de negocios en muchos países y el apoyo que le presta el gobierno del país en el que tienen su casa matriz (suspensión, ayuda pública o créditos en caso de expropiación, etc.).

En la economía mundial actual existen cuatro tipos principales de interacciones:

- Comunicación (movimiento de información e ideas).
- Transporte (movimiento de objetos).
- Finanzas (movimiento de dinero).
- Turismo y viajes (movimiento de personas).

21. Vid. A. DÜREN, «Multinational Companies as a political problem», *The World Today*, vol. 28, núm. 11, noviembre 1972, pp. 473-482.

22. G. P. SPEECKAERT, «Que pense-t-on des sociétés internationales? Introduction à une petite anthologie», *International Associations*, Bruxelles, 24th year, núm. 2, febrero 1972, pp. 71-89.

Es un hecho que los fenómenos transnacionales marcan nuestro tiempo y que las empresas multinacionales están a su base. Ante ello las preguntas que Nye y Keohane se hacen respecto a las consecuencias de las relaciones transnacionales para los diferentes estados-nación,<sup>23</sup> pasan a responderse, en parte, según la acción respectiva de las multinacionales.

Hasta ahora, las empresas multinacionales han hecho, en algunos aspectos, más por la internacionalización de la economía que muchas organizaciones internacionales.

Mientras el GATT se esfuerza, sin conseguir grandes resultados, en lograr un comercio mundial sin trabas que permita una mejor división internacional de trabajo, muchas empresas multinacionales hace ya tiempo que optimizan su beneficio a través de la división de actividades entre sus filiales a escala mundial.

Mientras el Fondo Monetario Internacional y el Código de Liberalización de la OCDE tratan de conseguir un sistema de pagos más libres, las multinacionales hace ya tiempo que realizan sus movimientos de caja entre filiales y matriz con una gran fluidez.

Mientras en UNCTAD se sigue discutiendo sobre algunos aspectos del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias que facilitará las exportaciones de manufacturas desde países en desarrollo, las multinacionales pueden decidir instalarse en un país o en otro y crear desde allí una base de exportación para los productos que sea dado producir a costes internacionales adecuados.

Lo mismo se podría decir respecto a la OIT y a otros organismos internacionales. Business International ha puesto de manifiesto que las fronteras nacionales pierden su significado para las multinacionales y que, junto a las Organizaciones de Naciones Unidas, una de las fuerzas que trabaja calladamente para reducir las barreras nacionales al desarrollo económico es la empresa internacional.<sup>24</sup>

Si hasta ahora varios organismos internacionales vienen ocupándose de las inversiones internacionales y adoptando unas actitudes concretas referidas tanto a sus aspectos de incidencia nacional como al de efectos sobre el sistema internacional de pagos,<sup>25</sup> a partir de ahora deberá estudiarse el efecto de inversiones internacionales y sociedades multinacionales sobre las relaciones internacionales y sobre la organización económica internacional.

23. J. S. NYE, y Robert O. KEOHANE, «Transnational Relations and World Politics: An Introduction», *International Organization*, Boston, vol. XXV, núm. 3, verano de 1971, pp. 329-349.

24. *Business International: The United Nations and the Business World*, New York, Nueva York, 1967, 140 pp.

25. Manuel VARELA, Los movimientos de capital y los Organismos Internacionales», *Boletín de Estudios Económicos de Deusto*, vol. XX, mayo-agosto 1965, núm. 65, pp. 449-490.

26. En septiembre de 1973 se ha realizado la primera reunión del grupo de estudio creado por la ONU para análisis de las multinacionales. El documento de base para discusión es el denominado «Multinational Corporations in World Development» (Nueva York, N. N., 1973).

En 1974 estarán finalizados unos estudios<sup>26</sup> que las Naciones Unidas están preparando a tal efecto, mas parece que son los investigadores privados y los medios académicos quienes estarán en una situación más independiente para un estudio de esta índole que trate de esclarecer el papel de las empresas multinacionales como actores transnacionales en el campo de las relaciones internacionales.<sup>27</sup>

Las empresas multinacionales parecen, de todas formas, mejor equipadas ideológicamente para aceptar el mundialismo geocentrista que los estados nacionales para soportar las renunciadas de soberanía que implican las uniones de estados.<sup>28</sup> Ello hace que las perspectivas de las empresas internacionales para afrontar el futuro como auténticas instituciones económicas mundiales sea mejor que la de las naciones entendidas en su concepción actual.

#### b) *Las multinacionales y la balanza mundial de poder*

En las relaciones económicas internacionales que han venido produciéndose hasta hace relativamente pocos años, las empresas multinacionales no tenían un peso extraordinario. A medida que tales empresas van adquiriendo más importancia, su papel en la remodelación del poder económico mundial se tiñe con nuevos matices.

La aplicación de la extraterritorialidad y de determinados reglamentos nacionales a las filiales en el exterior de una empresa multinacional de un determinado país (embargo estratégico de las empresas USA para comerciar con el Este, por ejemplo) hace que se produzca una reasignación mundial de poder económico que tiende a menoscabar el papel que habían tenido los estados-nación a la vez que los países que tienen más empresas multinacionales pueden adquirir una mayor preponderancia independientemente de su potencia económica interna.

Este hecho ha suscitado viva inquietud en una serie de países que ven a la empresa multinacional como un «caballo de Troya» que atenta contra la soberanía nacional y que remodela totalmente la fuerza negociadora de los diferentes estados en el confuso mundo de las relaciones económicas internacionales actuales.

*Facultad de Ciencias Económicas*  
*Universidad de Barcelona*

27. Vid el estudio de L. T. WELLS, Jr., «The Multinational Business Enterprise: What Kind of International Organization?», *International Organization*, Boston, vol. XXV, núm. 3, verano de 1971, en que se parte de este enfoque.

28. Howard V. PERLMUTTER, *Towards Research on and Development of Nations Unions and Firms as Worldwide Institutions*, en pp. 21-50 de Hans GÜNTER (ed.), *Transnational Industrial Relations*, Londres, Macmillan, 1972.